



## **PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

### **“BALON KEKAR” BAKSO LONTONG DAN KEJU BAKAR**

**Bidang Kegiatan PKM-K**

**Disusun oleh :**

**Ketua : Akhirudin Aji Nugroho (B11.2010.01957)**  
**Anggota : 1. Elga Pradana (B11.2009.01741)**  
**2. Edi Cahyo Wibowo (B11.2010.02096)**

**UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO  
SEMARANG  
2013**

**HALAMAN PENGESAHAN  
USULAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

1. Judul Kegiatan :  
"BALON KEKAR" BAKSO LONTONG DAN KEJU BAKAR
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKM-P ( ) PKM-M ( ) PKM-KC  
(Pilih salah satu) (✓) PKM-K ( ) PKM-T
3. Ketua Pelaksana Kegiatan  
a. Nama : Akhirudin Aji Nugroho  
b. NIM : B11.2010.01957  
c. Jurusan : Manajemen-S1  
d. Universitas/Institut/Politeknik : Universitas Dian Nuswantoro  
e. Alamat rumah/No.Hp : Jl. Maluku Raya no 22  
Semarang/089668280205  
f. Alamat e-mail : akhirudinaji@gmail.com
4. Anggota pelaksana kegiatan : 2 orang
5. Dosen Pendamping  
a. Nama Lengkap dan Gelar : Ida Farida, SE, MM  
b. NPP : 0686.11.1997.137  
c. Alamat rumah/No.Hp : Jl. Sinar Permata 585 Kel. Kedung  
Mundu Kec. Tembalang  
081 225 467255
6. Biaya kegiatan Total  
a. Dikti : Rp 8.297.100  
b. Sumber lain : -
7. Jangka waktu pelaksanaan : 4 bulan

Menyetujui

Ketua Program Studi

  
(Guruh Taufan Hariyadi, SE, M.Kom)  
NPP. 0686.11.2000.230

Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan

  
(Usman Suchoyo, Ssi, M.Kom)  
NPP. 0686.11.1996.100

Semarang, 5 Oktober 2013

Ketua Pelaksana Kegiatan

  
(Akhirudin Aji Nugroho)  
NIM B11.2010.01957

Dosen Pembimbing

  
(Ida Farida, SE, MM)  
NPP. 0686.11.1997.137

## **DAFTAR ISI**

HALAMAN JUDUL  
PENGESAHAN  
DAFTAR ISI  
RINGKASAN

BAB 1 PENDAHULUAN  
BAB 2 GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA  
BAB 3 METODE PELAKSANAAN  
BAB 4 BIAYA DAN JADWAL PELAKSANAAN

LAMPIRAN

## **RINGKASAN**

Bakso adalah salah satu makanan ringan dan banyak di gemari oleh berbagai kalangan mulai yang muda sampai yang tua. Kebanyakan bakso yang beredar di sekitar kita selama ini ada bakso kuah, bakso malang, dll. Pada kegiatan ini kami menawarkan untuk membuat varian dari bakso yaitu bakso bakar. Metode pemasaran yang kami gunakan adalah dengan menjual produk di sekitar kampus yang memiliki pangsa pasar yang jelas, yaitu mahasiswa, dengan harapan bahwa produk yang di hasilkan dapat diterima dengan baik dan sesuai dengan citarasa yang di tawarkan.

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada saat ini banyak orang yang ingin membuat acara atau kegiatan secara simple dan efisien, contohnya aneka bakso. Mereka sering membeli makanan ini lantaran simple dan praktis ketika baik sedang dalam rangka acara keluarga maupun hanya sekedar makan diluar. Bakso juga banyak dipilih masyarakat karena ditawarkan dengan harga yang sangat terjangkau. Namun fenomena yang kita lihat sekarang, bakso sudah menjamur di lokasi manapun. Sehingga perlahan-lahan para konsumen mulai berkurang sedikit demi sedikit karena bosan dengan menu dengan satu rasa yang sama. Oleh karena itu, dengan adanya kondisi pasar yang seperti ini menggugah penulis untuk melakukan kreativitas dan inovasi untuk menciptakan suatu ide bagaimana membuat aneka bakso dengan rasa yang berbeda, yaitu bakso lontong dan keju bakar.

Lokasi penjualan direncanakan akan dibuka di area kampuskampus Semarang. Lokasi ini dipilih karena penjual bakso masih sangat sedikit dibandingkan dengan jumlah mahasiswa yang sangat banyak. Ditambah lagi letak kampus yang berdekatan dengan SMA, dimana jumlah siswa yang ada tidak kalah banyaknya dengan mahasiswa kampus Semarang. Apalagi kami menawarkan bakso dengan cita rasa yang berbeda dari yang sudah ada. Dalam hal ini, maka kebutuhan pokok mahasiswa mengenai makanan sedikit berkurang, sehingga menggerakkan penulis untuk membuka usaha kuliner di sekitar area kampus guna memenuhi kebutuhan pangan mahasiswa.

#### **B. Perumusan Masalah**

Kendala-kendala yang terjadi dalam fenomena sekarang ini antara lain :

- a. Sudah menjamurnya pedagang bakso dengan rasa yang sama
- b. Kurang imbangnya jumlah antara penjual dan konsumen
- c. Untuk mengurangi angka pengangguran

### **C. Tujuan Kegiatan**

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan ini antara lain :

- Tujuan secara umum yaitu :
  - a. Mengenalkan kepada masyarakat secara umumnya dan kepada pembaca pada khususnya mengenai makanan yang unik, tetapi tetap menonjolkan rasa.
  - b. Memberikan motivasi kepada pembaca bahwa kita sebagai penerus bangsa bisa berkreativitas dalam bidang apapun, salah satunya adalah kuliner.
  - c. Memberikan inspirasi kepada pembaca mengenai ide bisnis ini.
- Tujuan secara khusus yaitu :
  - a. Untuk membuka lokasi usaha di area-area yang mempunyai potensi yang bagus kedepannya.
  - b. Untuk membantu peran Pemerintah dalam mengurangi pengangguran di Semarang.

### **D. Luaran Yang Diharapkan**

Hasil dari kreativitas yang dapat ditampilkan antara lain :

- a. Menu Utama : BAKSO LONTONG DAN KEJU BAKAR
- b. Menu selingan :
  1. Roti Bakar
  2. Pisang Bakar Keju
- c. Tambahan Aneka Minuman :
  1. es teh / teh hangat
  2. es jeruk / jeruk hangat
  3. air mineral
  4. Teh botol

### **E. Kegunaan Kegiatan**

Kegunaan dari dibukanya usaha ini antara lain :

- Untuk memenuhi kebutuhan pasar akan pangan
- Untuk menciptakan inovasi khususnya di bisnis kuliner
- Untuk memanfaatkan peluang potensi area lokasi secara maksimal.

## **BAB II**

### **GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA**

#### **Gambaran Umum Usaha**

##### **1. Aspek Pemasaran**

###### **1.1. Segmentasi Pasar**

Segmentasi target utama pasar ini adalah area kampus yang dinilai mempunyai potensi pasar yang besar dan masih mempunyai pesaing yang sedikit, sehingga penulis yakin bahwa usahanya ini akan sukses dengan mempunyai pelanggan yang akan melakukan pembelian ulang / pelanggan tetap.

###### **1.2. Analisis Pesaing**

- **Identifikasi Pesaing**

Menurut hasil survey yang dilakukan penulis, pesaing yang terdapat di lokasi area lokasi diantaranya adalah :

- **Warteg Anyar**

- a. Keunggulan : banyak menu yang disajikan
- b. Kelemahan : tempat kurang bersih dan sempit

- **Pujasera Karang Tempel**

- a. Keunggulan : terdapat berbagai macam aneka makanan
- b. Kelemahan : Disamping kelebihan di atas, tempat penjualan kurang luas dan makanan yang ditawarkan adalah makanan pada umumnya sehingga membuat mahasiswa bosan dengan aneka menu yang itu-itu saja

- **Sasaran Pesaing**

Dari hasil survey dapat disimpulkan bahwa sasaran pesaing adalah mahasiswa sendiri, sehingga menurut penulis progress perkembangan usahanya terbatas karena hanya berada di areal kampus saja.

- Strategi Pesaing

Menurut hasil survey penulis terhadap pedagang bakso antara lain strategi yang digunakan ialah hanya mengandalkan dari mulut ke mulut dalam lingkup yang kecil yaitu mahasiswa, sedangkan untuk kalayak umum tidak menjadi target sasaran mereka.

### 1.3. Potensi Pasar

- Sasaran usaha ini adalah warga sekitar dan para mahasiswa. Dengan adanya jumlah penjual yang sedikit dibanding jumlah mahasiswa ditambah lagi warga sekitarkampus, penulis yakin bahwa dengan membuka lokasi di area kampus maka kebutuhan pangan mahasiswa maupun warga dapat terpenuhi.
- Mengingat sekarang banyaknya bisnis kuliner yang menjamur dimanapun, sehingga penulis menciptakan gagasan yang unik dengan rasa yang berbeda dengan yang lain.

### 1.4. Peluang Pasar

Melihat dari hasil survey yang dijalankan penulis bahwa memang bakso sudah menjamur tetapi masih jarang pedagang yang menggaet konsumen dengan ide-ide yang berbeda mengenai bagaimana membuat bakso dengan rasa yang berbeda dari pada yang lain baik segi rasa maupun bentuk yang unik pula. Sehingga penulis menilai bahwa usahanya ini akan cocok dengan lidah warga areakampus dan akan memikat lidah mahasiswa dengan produk yang unik tetapi tetap menonjolkan kualitas dan rasa.

### 1.5. Bauran Pemasaran

#### 1.5.1. Produk yang ditawarkan antara lain :

- a. Hasil dari kreativitas makanan yang dapat ditampilkan
- b. Menu Selingan : 1. Roti Bakar  
2. Pisang Bakar Keju
- c. Aneka Minuman : 1. es teh / teh hangat  
2. es jeruk / jeruk hangat  
3. teh botol

#### 1.5.2. Break Even Point



- Menu Makanan

1. Bakso Keju, bahan terdiri :

Daging giling adonan	Rp 1.500
Keju	Rp 2.000
Bumbu	Rp 1.000
Mie Kuning	Rp 500
Mie Bihun	<u>Rp 500</u>
<b>Harga Bersih</b>	<b>Rp 5.500</b>

**Harga ke Konsumen Rp 7.500**

Keuntungan perporsi (7500-5500) = Rp 2000

2. Bakso Lontong Bakar, bahan terdiri dari :

Daging giling adonan	Rp 1.500
Sosis	Rp 1.000
Bumbu	Rp 1.000
Pangsit	Rp 500
Mie Kuning	Rp 500
Mie Bihun	<u>Rp 500</u>
<b>Harga Bersih</b>	<b>Rp 5.000</b>

**Harga ke Konsumen Rp 7.000**

Keuntungan perporsi (7000-5000) = Rp 2000

- Menu Selingan

1. Pisang Keju Bakar, bahan terdiri :

Pisang (1 buah)	Rp 500/buah
Potongan keju	Rp 500
Polesan susu cair	<u>Rp 500</u>
<b>Harga Bersih</b>	<b>Rp 1.500</b>

**Harga ke Konsumen Rp 2.000**

Maka keuntungan (2000-1500) = Rp 500

2. Roti Bakar, bahan terdiri :

Roti (1 buah)	Rp 500/buah
Sosis	Rp 1000

Coklat Rp 500

**Harga Bersih Rp 2.000**

**Harga ke Konsumen Rp 3.000**

Maka keuntungan  $(3000-2000) = \text{Rp } 1000$

- Minuman

1. *Es Jeruk / hangat*

Jeruk (3 buah) Rp 800

Gula Rp 200

**Harga Bersih Rp 1.000**

**Harga ke Konsumen Rp 2.000**

Maka keuntungan  $(2000-1000) = \text{Rp } 1000$

2. *Es teh / hangat*

The gopek Rp 500

Gula Rp 200

**Harga Bersih Rp 700**

**Harga ke Konsumen Rp 1.500**

Maka keuntungan  $(1500-700) = \text{Rp } 800$

### 1.5.3. Harga yang ditawarkan

- Menu utama

Bakso Keju (Rp 7.500)

Bakso Lontong Bakar (Rp 7.000)

- Menu selingan

1. Pisang keju bakar (Rp 2.000)

2. Roti Bakar (Rp 3.000)

- Minuman

1. Es teh / hangat (Rp 1.500)

2. Es Jeruk / hangat (Rp 2000)

3. Teh Botol (Rp 2.500)

### 1.5.4. Strategi Promosi

Strategi yang digunakan antara lain :

- a. Melalui media promosi berupa brosur, spanduk dan pamflet

- b. Melalui mulut ke mulut dengan lingkup yang luas
- c. Memberikan potongan harga pada hari pembukaan pertama

#### 1.6. Keunggulan Produk

Bakso keju mempunyai ciri khas yang tidak dimiliki bakso-bakso pada umumnya yaitu dengan menggunakan campuran keju dan daging sapi untuk diolah menjadi bakso. Pelanggan tidak perlu takut keju mencair saat dicampur dengan kuah bakso yang panas. Sebuah ciri khas tersendiri telah tersaji, yang memadukan antara rasa dan racikan bumbu rahasia.

Bakso Lontong Bakar mempunyai ciri khas yaitu terletak pada bentuknya yang menyerupai lontong namun bukan berisi nasi melainkan berisi bakso yang di dalamnya sosis serta ditambah dengan kejurihan pada saat dibakar.

#### 1.7. Target Penjualan

Tabel Target Penjualan

<i>NO</i>	<i>Jenis Produk</i>	<i>Harga Perporisi</i>	<i>Perhari terjual</i>	<i>Profit perhari</i>	<i>Perbulan terjual</i>	<i>Profit perbulan</i>
1.	Bakso Keju	Rp7.500	Min 15	Rp.30.000	15x22hr = 330	Rp.660.000
2.	Bakso Lontong Bakar	Rp7.000	Min 15	Rp 30.000	15x22hr =330	Rp 660.000
2.	Pisang keju	Rp2.000	Min 20	Rp.10.000	20x22hr = 440	Rp.220.000
3.	Roti Bakar	Rp3.000	Min 20	Rp 20.000	20x22hr = 440	Rp 440.000
4.	Jeruk Hangat/ Dingin	Rp2.000	Min 15	Rp 15.000	15x22hr = 330	Rp 330.000
5.	Teh Hangat/	Rp1.500	Min 15	Rp 12.000	15x22hr = 330	Rp 264.000

	Dingin					
	<b>Total</b>			<b>Rp117.000</b>		<b>Rp2.574.000</b>

Keterangan :

1. Keuntungan Bakso Keju perpersi Rp 2000
2. Keuntungan Bakso Lontong Bakar perpersi Rp 2000
3. Keuntungan Pisang Bakar keju Rp 500
4. Keuntungan Roti Bakar Rp 1.000
5. Keuntungan Es Jeruk / Hangat Rp 1.000
6. Keuntungan Es Teh / Hangat Rp 800

## 2. Aspek Organisasi

### 2.1. Bentuk Usaha

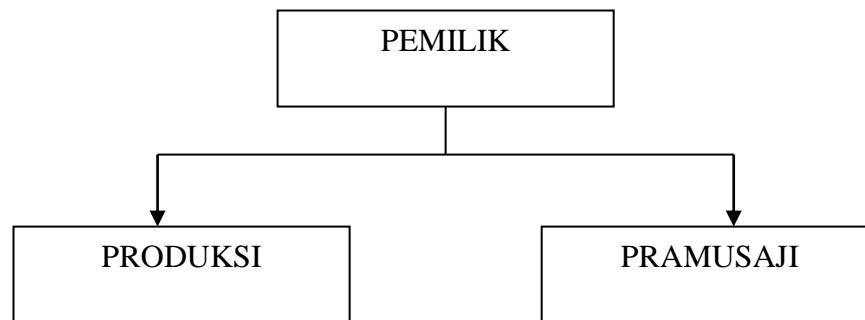
Bentuk Usaha yang penulis rencanakan ialah perseorangan yang terdiri dari :

- a. Satu pemilik sekaligus pengelola
- b. Satu bagian produksi yaitu membuat aneka bakso yang ditawarkan
- c. Satu karyawan yang bertindak sebagai pramusaji.

### 2.2. Kebutuhan SDM

- Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan adalah :
  - a. Satu bagian produksi yaitu membuat aneka bakso yang ditawarkan
  - b. Satu karyawan bertindak sebagai pramusaji
- Job Description
  - a. Pemilik dan pengelola sekaligus sebagai :
    1. Mengawasi jalannya usaha
    2. Mengawasi kinerja karyawannya
    3. Mengawasi perolehan pendapatan perharinya
    4. Memberikan kompensasi kepada karyawannya
    5. Memberikan pengarahan mengenai pembuatan bakso
    6. Siap menerima keluhan konsumen
  - b. Bagian Produksi
    1. Membuat menu makanan sesuai selera konsumen

2. Menghasilkan menu makanan yang lezat
  3. Siap menerima keluhan konsumen
- c. Pramusaji
1. Melayani konsumen dengan pelayanan terbaik
  2. Siap menerima keluhan dari konsumen
- Struktur Organisasi



### 3. Aspek Teknis dan Produksi

#### 3.1. Proses Produksi

Proses produksi bakso lontong dan keju bakar meliputi :

##### 3.1.1. ALAT

- Dandang
- Kompor gas
- Pengaduk
- Sendok makan
- Mangkok
- Pisau Dapur

##### 3.1.2. BAHAN

- 250 g daging sapi, yang sudah di giling sampai halus sekali
- 125 g tepung kanji
- 25 ml air es
- 1/2 sdm garam
- 2 siung bawang putih, haluskan

- merica bubuk secukupnya
- 100 g keju, potong dadu
- Sosis

### 3.2. Rencana Produksi

Rencana usaha akan memproduksi sesuai seberapa besar pesanan konsumen pada hari pertama. Tetapi target usaha ini akan memproduksi minimal 15 porsi dalam seharinya. Kapasitas target memproduksi pada hari pertama maksimal 30 porsi dan dapat bertambah jika adanya pertambahan jumlah konsumen yang berkunjung.

## **BAB 111**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **Metode Pelaksanaan Kegiatan Usaha**

1. Tenaga Kerja yang Dibutuhkan
  - a. Satu bagian produksi yaitu membuat aneka bakso yang ditawarkan
  - b. Satu karyawan bertindak sebagai pramusaji
2. Waktu Kerja
  - a. Persiapan buka toko dari pukul 07.00 – 08.00 WIB
  - b. Waktu kerja dimulai dari pukul 08.30 WIB
  - c. Maksimal toko tutup jam 15.00 WIB
  - d. Buka dari Senin – Jumat

## BAB IV

### BIAYA DAN JADWAL

#### Jadwal Kegiatan

Tabel rencana kerja

<i>No</i>	<i>Kegiatan</i>	<i>Bulan 1</i>	<i>Bulan 2</i>	<i>Bulan 3</i>	<i>Bulan 4</i>
1.	Persiapan				
	a. Observasi				
	b. Pembuatan				
	c. Penyediaan bahan				
	d. Persiapan administrasi				
	e. Penataan ruang				
2.	Pelaksanaan				
	a. Grand Opening				
	b. Masa Promosi				
	c. Produksi				
3.	Evaluasi				
	a. Evaluasi				
	b. Pemilihan alternatif				
4.	Penyusunan program				

#### Rancangan Biaya

##### 1. Rencana Biaya

<i>No</i>	<i>Deskripsi</i>	<i>Jml</i>	<i>Satuan</i>	<i>Total</i>	<i>Ket.</i>
1	Sewa tempat	-	-	Rp 4.000.000	
2.	Gerobak	1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000	
	<b>Total Investasi awal</b>			<b>Rp6.000.000</b>	
3.	<i>Peralatan pendukung</i>				



	• Meja	2	Rp150.000/buah	Rp 300.000	
	• Tikar	4	-	-	Pribadi
	• Rol kabel	2	-	-	Pribadi
	• Lampu	2	-	-	Pribadi
4.	<i>Alat Penggorengan</i>				
	• Dandang	1	Rp 50.000/buah	Rp 50.000	
	• Wajan	1	Rp 50.000/buah	Rp 50.000	
	• Sutil	1	Rp 15.000/buah	Rp 15.000	
	• Irus	1	Rp 20.000/buah	Rp 20.000	
	• Kompor gas	1	Rp 180.000	Rp 180.000	
	• Elpiji	1	Rp 250.000	Rp 250.000	
	• Sendok makan dan garpu	3	Rp 12.000/lusin	Rp 36.000	
	• Saringan Bakso	1	Rp 15.000	Rp 15.000	
	• Tempat adonan	2	Rp 15.000	Rp 30.000	
	• Kalkulator	1	Rp 25.000	Rp 25.000	
	• Pisau Dapur	-	-	-	Pribadi
	• Mangkok	2	Rp 30.000/lusin	Rp 60.000	
	• Gelas	1	Rp 40.000/lusin	Rp 40.000	
	• Pengaduk	2	Rp 10.000/buah	Rp 20.000	
	<b>Total Peralatan</b>			<b>Rp 1.091.000</b>	
	Bahan				
	• Daging sapi gilingan	1	Rp 60.000 / kg	Rp 60.000	
	• Tepung kanji	125	Rp 5.000 / gram	Rp 5.000	
	• Garam	1/2	Rp 1.800/sdm	Rp 1.800	
	• Merica bubuk	3	Rp 500/bungkus	Rp 1.500	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bawang putih</li> <li>• Keju</li> <li>• Mie kuning</li> <li>• Sawi hijau</li> <li>• Seledri</li> <li>• Bihun</li> <li>• Kecap manis</li> <li>• Pangsit</li> <li>• Sosis sachet</li> </ul>	2 1 - 1 1 3 2 ½ 1	- Rp5000/bungkus - Rp 2.500 / ikat Rp1.000/bungkus Rp 4.000/plastik Rp 10.000/botol Rp 14.000 Rp 15.000/sachet	Rp 2.500 Rp 5.000 Rp 28.000 Rp 2.500 Rp 1.000 Rp 12.000 Rp 20.000 Rp 14.000 Rp 15.000	
	<b>Total Bahan</b>			<b>Rp 168.300</b>	
5.	<i>Kebutuhan Lain</i>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Biaya Tenaga kerja</li> <li>• Biaya Listrik</li> <li>• MMT</li> <li>• Brosur</li> </ul>	1  1 200	Rp250.000/orang  Rp 70.000/bln Rp 150.000/buah Rp 500 / lembar	Rp 500.000  Rp 70.000 Rp 150.000 Rp 100.000	
	<b>Total Kebutuhan Lain</b>			<b>Rp 820.000</b>	
6.	<i>Kebutuhan Menu Selingan</i>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Roti (1 unit isi 6 buah)</li> <li>• Sosis</li> <li>• Pisang</li> <li>• Keju</li> </ul>	2 1 1 1	Rp 5000/unit Rp15.000/bungkus Rp 8.000/lirang Rp 18.000 / ons	Rp 10.000 Rp 15.000 Rp 8.000 Rp 18.000	
	<b>Total kebutuhan menu selingan</b>			<b>Rp 51.000</b>	
7.	<i>Minuman</i>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jeruk wedang</li> <li>• Gula Pasir</li> <li>• Saringan jeruk</li> </ul>	½ 1 1	Rp 3.500/ ½ kg Rp 9.000 / kg Rp 5.000 / buah	Rp 3.500 Rp 9.000 Rp 5.000	

	• Teh gopek	5	Rp 500 / bungkus	Rp 2.500	
	• Aqua gelas	1	Rp 10.000 / dos	Rp 10.000	
	• The Botol	10	Rp 1.800 / botol	Rp 1.800	
	<b>Total Minuman</b>			<b>Rp 31.800</b>	
	<b>TOTAL KESELURUHAN</b>			<b>Rp 8.297.100</b>	

2. Dana

# Total Dana : **Rp 8.297.100**

3. Pola Pengembalian Modal (BOP)

Perkiraan Laba Kotor dalam sebulan Rp 2.574.000 akan dibagi atas :

• Laba Kotor : Rp 2.574.000

• Anggaran kompensasi 2 pegawai : (Rp 500.000)

@kompensasi Rp 250.000/orang

• Biaya Listrik : (Rp 70.000)

• Bahan baku : (Rp 193.000)

**LABA BERSIH** **Rp 1.811.000**

Perhitungan BOP

Payback Period :  $\frac{\text{Total investasi}}{\text{Laba Bersih}} \times 1 \text{ tahun} = \dots$

:  $\frac{\text{Rp 8.297.100}}{\text{Rp 1.811.000}} \times 1 \text{ tahun} = 4,582$

Maka target pengembalian modal sekitar 5 bulan

## Lampiran

### 1. Biodata Ketua dan Anggota

- Ketua Pelaksana Kegiatan

Nama	: Akhirudin Aji Nugroho
NIM	: B11.2010.01957
Fakultas/Program Study	: Ekonomi – Manajemen
Perguruan Tinggi	: Universitas Dian Nuswantoro
No Telp / HP	: 089668280205
Tempat dan Tanggal Lahir	: Semarang, 26 November 1989
Pendidikan	: SDN Kartini 02 (1995 – 2001) SMP N 2 Semarang (2001 – 2004) SMA N 11 Semarang (2004 – 2007) UDINUS (2010 – sekarang)

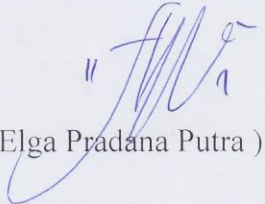
Semarang, 5 Oktober 2013

  
(Akhirudin Aji Nugroho)

- Anggota Pelaksana Kegiatan 1

Nama : Elga Pradana Putra  
NIM : B11.2009.01741  
Fakultas/Program Study : Ekonomi – Manajemen  
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro  
No Telp / HP : 085726888242  
Tempat dan Tanggal Lahir : Semarang, 7 Juli 1990  
Pendidikan : SDN Pendrikan Utara 3 (1997-2003)  
SMPN 7 (2003 – 2006)  
SMA N 14 (2006 – 2009)  
UDINUS (2009 – sekarang)

Semarang, 5 Oktober 2013

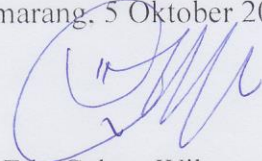
  
( Elga Pradana Putra )



- Anggota Pelaksana Kegiatan 2

Nama : Edy Cahyo Wibowo  
NIM : B11.2010.02096  
Fakultas/Program Study : Ekonomi – Manajemen  
Perguruan Tinggi : Universitas Dian Nuswantoro  
No Telp / HP : 085727611184  
Tempat dan Tanggal Lahir : Demak, 21 Oktober 1992  
Pendidikan : SDN Surodadi Demak (1998-2004)  
MTS Miftahul Muhtadin (2004 – 2007)  
SMK N 11 Semarang (2007 – 2010)  
UDINUS (2010 – sekarang)

Semarang, 5 Oktober 2013

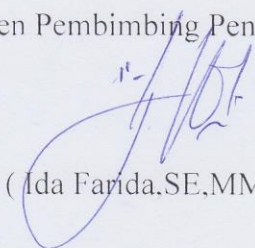


( Edy Cahyo Wibowo )

2. Biodata Dosen Pembimbing

Nama Lengkap dan Gelar	: Ida Farida,SE,MM
Golongan	: III B / Asisten Ahli
NPP	: 0686.11.1997.137
Alamat rumah	: Jl. Sinar Permata 585 Kel. Kedung Mundu Kec. Tembalang
No HP	: 081 225 467255
Fakultas / Progdi	: Ekonomi & Bisnis / Manajemen - S1
Perguruan Tinggi	: Universitas Dian Nuswantoro

Dosen Pembimbing Penelitian,

  
( Ida Farida,SE,MM )



# UNIVERSITAS DIAN NUSWANTORO



## SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Akhirudin Aji Nugroho  
NIM : B11.2010.01957  
Program studi : Manajemen-S1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa usulan **PKMK** saya dengan judul:  
**"BALON KEKAR" BAKSO LONTONG DAN KEJU BAKAR**

Yang diusulkan untuk tahun anggaran 2014 **bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.**

Bila mana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya peneliti yang sudah diterima ke kas Negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan hormat sebenar- benarnya.

Mengetahui  
Wakil Rektor III



Usman Sudibyo, S.Si, M.Kom  
NIP:0686.11.0996.100

Semarang, 5 Oktober 2013



Akhirudin Aji Nugroho  
NIM: B11.2010.01957